

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah disajikan sebelumnya, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. PT Japfa Comfeed Indonesia, Tbk memiliki peranan yang sangat vital dalam rantai nilai ayam ras pedaging, perseroan menguasai lini usaha mulai dari hulu hingga hilir. Di sektor hulu perseroan memproduksi pakan, DOC, OVK, dan peralatan peternakan, di sektor *on farm* perseroan menguasai peternak plasma paling banyak di Kota Padang, kemudian di sektor hilir perseroan menguasai pemasaran dengan cara bekerjasama dengan pedagang pengumpul. PT. Japfa Comfeed Indonesia tidak bekerja sendiri dalam mengelola usahanya. Perseroan melibatkan banyak pihak, antara lain untuk memproduksi DOC perseroan merekrut PT. Multibreeder Adirama Indonesia, untuk memproduksi obat-obatan, vaksin, dan kimia (OVK) serta peralatan peternakan perseroan merekrut PT. Agrinusa Jaya Sentosa, sedangkan untuk memproduksi pakan dilakukan oleh perseroan sendiri. Kemudian untuk membesarkan ayam ras pedaging perseroan merekrut PT Ciomas Adisatwa dan peternak mitra. PT. Ciomas Adisatwa bertugas mengelola kemitraan dengan peternak dan memasarkan ayam besar. Sementara itu dalam memasok sapronak ke peternak mitra khususnya pakan PT. Japfa Comfeed Indonesia bekerjasama dengan perusahaan ekspedisi yaitu PT. Teratai Jaya dan PT Bintang Permata. Pelaku rantai nilai yang terlibat *off farm* adalah pedagang pengumpul dan pedagang pengecer.

2. Tipe pengelolaan rantai nilai antara pemasok DOC, pakan, OVK, dan peralatan peternakan dengan peternak mitra adalah *market value chain*. Sedangkan tipe pengelolaan rantai nilai antara pedagang ayam dengan peternak mitra adalah *captive value chain*. Selanjutnya tipe pengelolaan rantai nilai antara pemasok ayam dengan konsumen bertipe *relational value chain*.
2. Pada pembesaran ayam ras pedaging, biaya terbesar dikeluarkan untuk membeli pakan yaitu 66.81% dari total biaya, sedangkan biaya terendah dikeluarkan untuk membeli OVK 0,36 %. Biaya yang dikeluarkan peternak untuk input produksi masih tinggi walaupun sudah bermitra dengan perusahaan besar, terutama untuk pakan dan DOC. Harga pakan dihitung per kg dan harga DOC dihitung per ekor oleh perusahaan inti. Pelaku dalam rantai pemasaran ayam broiler yang memiliki margin tertinggi adalah pedagang pengecer yaitu Rp. 4.000 per kg, sedangkan pelaku yang mendapatkan margin terendah adalah peternak mitra sebesar Rp. -316,7 per kg ayam.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Praktis

1. Untuk Perusahaan Inti dan Peternak Mitra

- ✓ Berdasarkan hasil wawancara dengan peternak bimbingan oleh perusahaan inti sangat jarang dilakukan, maka disarankan kepada perusahaan inti perlu memperbaiki layanan yang diberikan kepada peternak mitra. Selain itu sistem bagi hasil dengan peternak kurang transparan, peternak hanya menerima uang bersih saja tanpa tahu bagaimana dengan harga di pasar dan bagaimana cara menghitung bonus jika ada. Saran agar perusahaan lebih transparan dengan peternak, tidak

hanya masalah keuangan tetapi juga dengan hal lain di dalam kemitraan, agar tidak ada sak sangka dari kalangan peternak.

- ✓ Saran untuk peternak, agar melakukan pemeliharaan ayam dengan lebih baik misalnya penjagaan lingkungan terutama suhu yang dapat menghambat produktifitas. Disamping itu kurang adilnya perlakuan perusahaan inti kepada peternak mitra supaya dilaporkan ke instansi yang berwenang untuk mencari solusi misalnya ke dinas peternakan Kota Padang

2. Saran untuk pengambil kebijakan

Banyaknya keluhan peternak mitra tentang ketidakadilan dalam pembuatan kontrak yang dibuat sepihak oleh perusahaan inti, disarankan kepada pengambil kebijakan dalam hal ini Dinas Peternakan Propinsi untuk meninjau ulang perizinan kemitraan ayam broiler ini.

5.2.2 Saran Akademis

- ✓ Dari penelitian ini penulis menyimpulkan bahwa masih banyak penelitian yang perlu dilakukan. Saran penelitian selanjutnya diantaranya tentang analisis hubungan anak perusahaan dengan perusahaan induk baik PT. Japfa Comfeed Indonesia maupun perusahaan lainnya.
- ✓ Kemudian tentang analisis usaha pedagang pengumpul, pedagang grosir, dan pedagang eceran.
- ✓ Selanjutnya penulis menyarankan untuk melakukan penelitian tentang studi kelayakan pendirian rumah potong ayam, karena rumah potong ayam belum ada di Kota Padang.

